



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS SYIAH KUALA**  
**UPT. PERPUSTAKAAN**

Jalan T. Nyak Arief, Kampus UNSYIAH, Darussalam – Banda Aceh, Tlp. (0651) 8012380, Kode Pos 23111  
Home Page : <http://library.unsyiah.ac.id> Email: [helpdesk.lib@unsyiah.ac.id](mailto:helpdesk.lib@unsyiah.ac.id)

---

## **ELECTRONIC THESIS AND DISSERTATION UNSYIAH**

### **TITLE**

**MEKANISME PEMASARAN PRODUK LAYANAN NASABAH PRIORITAS PADA BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK. CABANG BANDA ACEH**

### **ABSTRACT**

#### **RINGKASAN**

Bisnis di dunia perbankan adalah bisnis yang sangat erat kaitannya dengan pelayanan dan kepuasan. Bank memiliki cara memperlakukan orang yang memiliki banyak uang dengan berbagai fasilitas yang tersedia. Selain layanan prima, berbagai produk investasi juga disediakan agar nasabah memperoleh manfaat lebih banyak lagi. Bank pun terus berlomba memberikan produk yang dianggap berbeda dari bank lain. Pada saat ini bank-bank berlomba-lomba untuk menjaring nasabah prioritas dengan semakin mengunggulkan pelayanan yang istimewa terhadap nasabah. Laporan Kerja Praktek (LKP) merupakan tugas akhir mahasiswa Program Diploma III Keuangan dan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Syiah Kuala yang telah menyelesaikan Praktek Kerja Lapangan (PKL). Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui serta memahami mekanisme pemasaran Produk Layanan Nasabah Prioritas pada PT. Bank BTN (Persero), Tbk Cabang Banda Aceh. Mekanisme pemasaran yang dilakukan oleh Priority Banking Officer (PBO) meliputi lima langkah dasar dimana empat langkah pertama menciptakan nilai bagi pelanggan dan setelah membangun hubungan dengan nasabah PBO mendapatkan hasil dari hubungan pelanggan yang kuat dengan menangkap kembali nilai dari nasabah yang akan penulis uraikan dalam LKP ini.